

最新测绘年终总结(通用9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

测绘年终总结篇一

2__年在银行行长的领导下，各部门的帮助配合下，我们营业部全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“_____”，以服务工作为中心，结合营业部的工作实际，充分发挥营业部的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

一、做好日常的服务结算工作

做为支行营业部，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1.5亿，春节一过，又向人民银行回笼了65万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到营业部人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加__大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。

至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由营业部与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好nova1.2□1.3□1.4版本的前期测试及投产工作。

7、配合__支行做好对__公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

1、应电信局的邀请，由__对电信局全辖的出纳人员进行_培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到营业部处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由营业部管库人员进行交接，同时，业务人员从营业部划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

营业部集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、`noval.3`、`1.4`版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、`atm`机的钱箱由各网点自行安装，为营业部节约半个劳动力，因__所撤并后营业部的柜面压力明显增加，我们利用这次的`atm`管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

测绘年终总结篇二

1、组织资金工作取得长足发展。20_年度，我部在组织资金工作中按照联社的统一部署，树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截止到20_年末，全县信用社各项存款余额万元，较年初增长万元，增幅为%，较去年同期多增加万元；其中储蓄存款余额和对公存款余额为万元和万元；分别较年初增长万元和万元，增幅为历年之最。各项存款增幅较大的信用社有：营业部较年初增加万元；魏庙信用社较年初增加万元；孟庄信用社较年初增加万元；向阳楼信用社较年初增加万元；湖西信用社较年初增加万元。

2、有效信贷投入不断增加。我部认真贯彻落实联社有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为己任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截至20_年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初增长万元。其中农业贷款余额万元，较年初增长万元，占当年新增贷款总额的%。农户小额贷款和农户联保贷款余额万元和万元，分别较年初增长万元和万元。20_年累放发放各项贷款万元，累收万元。

3、经营效益不断提高。20_年共实现利息收入万元，较去年同期多收入万元，经营状况好转，效益明显提高。

4、信用村(镇、户)创建工作成效显著，农村信用环境不断优化。20_年末，全县创建信用镇2个，信用村101个，信用户户，建立农户经济档案户，建档面达%，发放贷款证本，发证面达%，成立农户联保小组个。

5、积极推进贷款风险五级分类管理工作，建立稳健的信贷经营管理机制，促进了信贷业务的健康发展。20_年认真组织开展贷款风险五级分类管理工作，通过初分贷款五级分类比贷款四级分类增加万元，不良占比比四级增加%，全面、真实、

动态地反映了贷款质量的真实情况。

总结全年的工作，资金营运部主要抓了以下几个方面：

一、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

为使全县组织资金工作有一个良好的开端，年初资金营运及时制订工作方案，使组织资金工作早部署、存款早动员、措施早落实，增强了工作的计划性，使组织资金工作取得了良好开局。

1、积极探索新的存款增长方式，努力扩大资金来源。为此，在全面总结去年组织资金工作的基本经验，详细考察存款市场的基础上，合理分解全年总体工作目标任务，改变经营理念，积极探索新的存款增长方式，进行政府攻关，争取地方政府的支持，经过努力，20_年县政府共协调资金万元；同时要求各信用社、部将发放支农贷款与_相结合，积极动员致富的农户将资金存入信用社，形成放贷_的良性循环。

王庄信用社加大对传统经济农作物的信贷资金投入，支持开发新的西瓜、香瓜等品种，如：京新1号、京新王、四季先锋等的大批量种植，新品种投放市场深受欢迎，销量很好，信用社组织人员上门服务，加班加点整点零币，仅5月份就_近500万元。作为全国育种基地，湖西信用社信贷全力支持地方特色农业的发展，使稻种等大丰收，销往全国各地，农民收入大大提高，信用社及时上门、上村_，仅十一月份就增加存款1000余万元。

2、灵活的机制促进了组织资金工作的开展。及时掌握组织资金工作的主动权。联社第1号文的形式下达了制订了首季“组织资金竞赛活动”考核办法，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，年初联社重奖存款任务完成突出的单位，在奖励金额上拉开档

次，不搞平均主义，充分调动了全体干部职工吸收存款的主动性和积极性，灵活的经营机制促进了组织资金工作主动性的提高，使存款有了大幅增长，提高了我社的资金实力，降低了经营风险。

3、细分存款市场，深挖储源，各项存款实现超常规增长。面对我县金融系统日益激烈的竞争，积极动员各信用社、部深入开展“存款立社”的教育活动，各信用社注重市场调研，大力推行个性化服务，根据社会不同客户的需要结合当地实际情况和工作需要增加业务品种，一方面，积极开办中行代签银行承兑汇票业务及信用社自签银行承兑汇票业务，一项，就为信用社增加定期存款万元，其中向阳楼信用社开办此项业务后，定期存款比年初增加了万元；另一方面，建立储源信息档案及时了解掌握储源信息，把登门服务与预约服务结合起来，加强对存款信息的分析工作，进一步使组织资金工作有形化、信息化、规范化，加大对黄金客户的系统集中公关，促进了各项存款工作的迅猛增长。向阳楼分社及时掌握黄金客户的生产、经营周期变化，利用自身优势吸引了大批客户到该社办理存款业务，由于工作到位，存款超额完成全年任务。

4、加强宣传与搞好服务并重，着力打造农信社服务品牌。牢固树立信用社良好的社会形象，重点宣传农村信用社的社会地位、资金实力、支农助农的服务功能等，把宣传工作延伸到千家万户；积极拓宽业务范围，积极开办信用卡业务，利用农村劳动力外出打工的机会上门宣传信用卡的相关知识，全面宣传信用社的业务范围，使更多农民愿意到信用社办理业务，截止年末共发卡多张，信用卡存款达到万元。

二、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作

为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。截止到20_年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初净增贷款万元。其中：农户小额信用贷款余额万元，比年初净增万元，农户联保贷款余额万元，比年初增加万元，农村工商业贷款余额万元，比年初增加万元，农户贷款余额万元，比年初增加万元。

1、在思想上进一步增强支持“三农”经济发展的光荣感，在经营上进一步增强支持“三农”经济的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，积极做好农户小额信用贷款和农户联保贷款的发放与管理，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。截止到20_年底，我社农户小额信用贷款和农户联保贷款余额为万元，比年初增加万元，占新增贷款的%。在20_年8月份资金营运部在原联保贷款操作管理办法的基础上，重新整理和规范了农户联保贷款操作规程，按照“自愿联合、多户联保、分期还款、风险共担”的办法成立的联保小组，与每位成员签订联保协议，核定金额和期限，发放给贷款证，有效地解决生产经营正常的专业大户、个体工商户的资金需求。

3、积极做好国家助学贷款的发放与管理工作。农村信用社发放助学贷款是解决“三农”问题的组成部分，为确保不让辖区内一位大学生因家庭贫困而辍学，我部每年组织基层信用社信贷人员对所辖区内参加高考的和在校大学生进行全面摸底调查，建立健全学生家庭综合信息档案，对符合国家助学贷款条件的大学生，依据国家助学贷款实施管理办法积极办理，及时解决困难大学生的学费问题。截止到20_年末，助学贷款余额为万元，比年初增加万元，累计发放国家助学贷款笔，金额万元。

4、集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。今年以来，我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我

县私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对农业龙头企业、科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。20_年，有针对性地在全县范围内，对产权明晰、资金实力强，企业发展前景好、信用好、管理好、符合国家产业政策的私营企业给予信贷支持，截止到年末，累计投放工商业贷款万元。

(二)创新工作思路，积极拓展新业务，不断培植信用社新的利润增长点

1、积极拓展票据贴现业务。为克服农村信用社中间业务经营范围狭窄的现状，我部积极与有关部室配合，在完善手续的前提下开办票据贴现业务，全年全县共有家信用社办理贴现业务，累计办理贴现万元，累计实现贴现收入万元，沛城信用社、杨屯信用社、向阳楼信用社、城镇信用社主动向客户推荐贴现业务，在最短的时间内使客户使用到资金，赢得了客户的好评，大大拓宽了信用社业务范围，增加了收入，也加快了工商企业短期融资的速度。

2、积极开办城区门面房抵押和质押贷款的业务。为进一步优化信贷结构，培植优良客户群体，抢占抵、质押贷款市场占有份额，降低信贷资金风险，对质押贷款凡属本系统存单在手续合规合法的前提下，贷款优先办理，贷款利率享受优惠；积极与房产、土管、司法等部门协调，对城区门面房抵押贷款申请，主动上门调查，对符合规定的积极予以办理，截止年末，我社门面房抵押贷款余额万元，比年初增加万元。

(一)科学测算、分析，合理制定五级分类实施方案

根据上级文件精神，参照其它兄弟联社的经验做法，结合我社工作实际，组织相关人员经多次研究讨论，制定了《____农村信用合作联社贷款风险五级分类实施细则》，并严格按照省联社规定大额企事业单位贷款余额不得少于企事业单位

贷款总额的70%，小额自然人贷款余额不得超过自然人贷款总额的50%的规定，细分了我县大额企事业贷款和大额自然人贷款的余额。

(二)精心组织培训和学习，全面提高信贷人员的综合能力贷款五级分类工作，是一项技术性要求较高的工作。20_年度贷款五级分类工作有了新的要求，为了增强全县信贷员对贷款五级分类工作有更新的了解和认识，提高工作的积极性，资金营运部于200年月日和月日先后组织了期贷款五级分类培训，邀请了我县资质较深的会计师对财务分析、非财务分析、担保分析和现金流量分析进行了讲解，我社法律顾问重点对担保分析进行了讲解，联社分管信贷主任带领受训人员，认真学习相关文件，要求各基层社组织自学，要学深、学透，吃透文件精神，掌握分类依据，把贷款按照五级分类工作要求分实、分细。

(三)做好督导检查工作，加强检查辅导力度。为保证基层社贷款五级分类工作的顺利开展，资金营运部成立了贷款五级分类工作督导组，负责对全县五级分类工作的检查和业务辅导，确保各信用社能按进度序时完成任务。

四、强化信贷基础管理，坚持贷款发放与管理并重，努力提高信贷管理的总体水平。

(一)加强对农户综合经营信息档案的管理。我部在组织开展贷款五级分类过程中，加大了对农户贷款需求调查力度，置换了新型的农户综合经营信息档案，要求基层社对大额农户贷款按户对贷款人、担保人资信、资产状况、经营前景进行了详细调查分析，对资产负债状况进行评定，通过对经济档案的规范性检查，各社都能按要求建立健全农户综合经营信息档案，并对经济档案编列号码;注重贷款调查，详细记录借款人和担保人的经济情况，及时登、销记借款人的借款、还款记录;通过对农户综合经营信息档案的规范性检查，确保了农户综合经营信息档案实用、整洁、规范。

(二)完善各项规章制度。20_年，资金营运部对部分信贷规章制度进行了修改及完善，先后制定了《国家公职人员担保贷款实施管理办法》、《汽车贷款操作管理办法》、《信贷资产风险分类实施细则》、《信贷业务管理尽职指引》等。

(三)严格执行大额贷款审批制度。20_年，资金营运部实行贷款大额审批制度，对上报的企业先通过财务分析、担保分析、非财务分析等方法进行分析、测算，然后到借款单位实地认真调查，客观真实评价贷款风险，并对大额贷款实行逐笔由联社审贷委员会成员共同审议、审批；20_年各信用社、部共上报需审批贷款笔，金额万元，进行会办审批同意发放笔，金额万元，有效控制每笔贷款的风险。

(一)加大信贷检查力度、切实提高信贷基础管理水平。今年以来，我们每星期不少于3天时间深入全辖网点进行辅导检查，检查中我们通过翻阅贷款的借据、合同，信贷人员的经济档案、工作日志、贷后检查簿等基础资料，重点检查抵押贷款手续和公司担保贷款出具董事会决议的合法性，检查中发现的问题及时纠正，检查后并形成书面报告，要求被查网点限期整改，有效促进了信贷基础管理水平的提高。

(二)坚持以人为本，加强队伍建设，不断提高信贷服务水平。首先，强化信贷队伍建设，优化人员组合。一支什么样的信贷队伍，也就决定着什么样的信贷资产质量，我们坚持“以人为本”，优化人员组合，今年共有个信贷人员进行了岗位交流，同时强化从业人员职业道德，用市场营销理念推动服务水平的提高，要求信贷人员发扬传统的背包下乡、密切联系群众的精神，主动帮助客户解决一些难题，以情感人，营造一个较为宽松的业务空间；其次为做好信贷管理系统的上线工作，今年举办培训期，参加人员达人次，编写信贷知识资料，邀请电大高级教师作专题讲座，及时补充和学习新知识、新技能，着力提高从业人员素质。第三，积极推行贷款操作“阳光工程”，在全辖发放信贷服务“便民卡”，真实了解信贷服务质量、信贷服务存在问题，并采纳有关调查问卷

中的合理化建议，避免“暗箱操作”，方便群众了解信贷政策。

运营部门年终总结范文

测绘年终总结篇三

岁月如梭!紧张而又富有节奏的一年，不知不觉地过去了。20__年仓库管理工作在公司领导的正确领导和大力支持下取得了较大成绩，仓库管理工作较之去年又上了一个新台阶，库容库貌得到有效改善，工作效率继续得提高。现将全年工作总结如下：

一、20__年以努力稳定仓库平衡为基础，逐步实施仓库改革为中心，重点抓了三个方面的工作。

1、在年初2月接手仓库管理工作就立即从整理仓库入手，按照gsp要求对药品存放规定进行归类摆放，消除了仓库货位不符的状况。在改善公司形象的同时也为后盘点清查工作奠定了基础。此后，干净整齐的库容库貌成为仓库管理的基础工作。

在仓库改革的同时，不仅仓库本身的管理得到提高，整个公司人员尤其是保管人员对药品数量意识和保管意识得到了很大强化，这也极大的提升了仓库药品发放的准确率。仓储部20__年全体员工运作数据：

2、20__年药品行业中，对电子监管码的入库出库扫码，严格要求到位，我部门针对扫码问题，开展了整顿工作，优化完善了在扫码上存在的不足与弊端、真正的做到了有码必扫，扫则不漏。20__年每月度扫码具体情况如下：

3、20__年仓储部依据公司盘点规定，完成出库月度全面盘点12次，每月度仓库全面盘点均存在金额盘亏情况具体情况

如下(亏盈金额严格按照盘点制度执行):

二、20__年的仓库管理工作有着进步与改善,是全体仓库成员共同努力付出的收获;但同时也暴露出我们工作中的还存在的一些问题与漏洞:

1、由于沟通不及时,仓库与其他部门(如验收)造成冲突,出现不和谐现象。例如:验收办理过手续的退货不及时通知保管,导致保管由单无货可发;不过,没有矛盾也就没有进步。以后仓库要加强与各部门的有效沟通,为仓库工作创造有利局面。

2、鉴于仓库客观实际条件,到目前为止仓库有少量药品没有按照货位存放;房屋封闭性差,鼠虫出入;建设简易,漏雨渗雨。这也给仓库日常工作增加一定的压力,改善防护工作也是仓库20__年的任务之一。

3、在实际工作中,对于发货、复核工作做的还不够认真细致,导致盘库往往会出现盈亏现象。在以后的工作中要更加精益求精,把查错率控制在有效的范围内。目前药品入库流程还不是很流畅,包括药品混放、单货分离、有单无货、有货无单等一系列问题还有待解决,仓库工作只是该流程中的一部分,为使流程更加流畅,需要各有关部门共同努力。

三、回顾20__年的仓库管理工作,总的形势是好的,存在的问题也

是不可忽视的。展望新的一年,仓库管理工作还很重,特别是要确保年度工作规划顺利完成还要付出很大努力,所以务必要将戒骄戒躁的心态保持下去。

对仓库的管理要做到定期打扫、检查、安全、防火,发现隐患及时向公司汇报,及时处理。通过实际工作经验,仓储部管理工作要做到“三勤”:勤检查、勤维护、勤核对。坚持按

制度办事并不断梳理流程完善流程，使仓库管理工作再上一个新台阶。

仓储部20__年主要工作计划：

3、维修原有叉车，提高仓储工作效率，提高仓库存储能力

5、对仓储部的工作流程不对的改善、不断的优化与完善，降低仓储盘点的差异化

6、学习了解新gps对仓储的要求与规定，便于合理规划对药品货位的调整或新厂房的规划与设计。

从事物流工作已经有一年的时间了，通过这一年的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说自毕业到现在付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然可以看到些成绩，但是还远远不够，远远没有达到自己所希望的程度，综合分析。现在就20__年以来的工作情况总结如下：

一、无工作经验，缺乏综合知识和技能

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访

工作，完全可以独立完成。

二、由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力上的浪费

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

三、功能和服务内容单一，所供和所需的错位

我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内容单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

测绘年终总结篇四

2020年是寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是发展重要的一年，__团险部在总经理室的正确领导下，积极响应总公司的指导方针，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将2020年的工作情况及工作计划汇报如下：

一、 学生险方面

团险部在今年学生保险中，从年初开始积极主动与__各大中小学校联系，及时了解学生家长以及学校对学生保险工作的看法，面临同业公司的竞争，我们以服务着手，将保险宣传、保险收费、报案登记、理赔调查、及赔付等一系列工作做到一条龙服务，尽量减少学生家长及学校的手续，及时准确地为学生及其家长服务好，用我们高效的服务质量及良好的服务态度赢得了很多家长及学校的首肯。截止11月底，在分公司未下达任务目标的情况下，我部学平险保费完成数__元，我部会继续努力，进一步做好学平险宣传工作，巩固学平险市场。

二、 建工险方面

在公司未下达任务目标的情况下，截止_月底我部的完成数是__元，完成比例__。我部将继续以优质的服务，稳住老客户，争取更多的新客户，明年争创佳绩。

三、 小额信贷方面

从今年开始我部就开始部署，着手解决问题，为小额信贷能在我们__扎根、发展、壮大做好充分准备。在工作人员方面将严把关，我们将整装待发。

四、 短险方面

截止_月底，我部完成数为___，完成比例为___。我部正紧抓这一块，如……，我部出动了全体工作人员，经过多走访，多宣传，争取每一份保单。我部全体工作人员将以饱满的热情，积极的态度，做好短险营销。

五、 意外险方面

分公司给我部下达的目标任务是__，截止_月底我部实际完成数是__，完成比例为__。在此方面，我们会再接再厉争创辉煌。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节，业务渠道之间发展还不平衡，市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高，还需进一步提高全员敬业精神。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

明年，我部将进一步加强团体保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，加强法人业务的发展，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。转眼，新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创团险新局面。

测绘年终总结篇五

xx年就这样快接近尾声，伴随着比较紧凑但不太紧张的工作

节奏，经过这一年的比较忙碌的工作，却又有所感所悟。可以说，工作的过程也是自我心态不断调整、成熟的过程。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。那么无论在怎样的岗位上都能丰富人生的经历。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我这一年的工作和思想情况作如下汇报。

即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。理论联系实际，在实践中成长。无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。xx年7月28日上午，排障一大队清障技能竞赛在泗阳收费站拉开了帷幕，我积极认真参加比赛，取得了比较好的成绩。

xx年2月中旬正值春运，宿淮盐高速沿线几个市遭遇了多年罕见的强降雪天气，持续的暴风雪给交通运输和人民群众的生产生活带来了严重损害。人民利益高于一切，也是交通人不可推卸的责任。关键时刻能够勇挑重担、冲锋在前、不畏风险、坚守岗位、和同事们在冰冷的路面上连续作战十几个小时。我步行几公里为司机指挥，帮打滑的小型车用手推肩扛使他们能够行上正常的路面。

恪尽职守、任劳任怨，不怕艰苦、不怕疲劳、迎难而上、连续奋战的拼搏，忍着饥饿在大队长的带领下同心同德、团结一致、密切协作，为过往司乘人员竭力服务。今年的大雪给宿淮盐高速沿线几个市的春运交通运输带来了很大的压力，大队的领导职工夜以继日的奋战顺利完成了抗冰雪保畅通的任务，确保了所辖路段的畅通，确保了物质的运输。

作为一名共产党员，我主动学习党的新的思想政策，随时用最新的先进思想武装自己并写了心得体会。对于国内外发生的大事件，我也密切关注。对于别人的批评，我都是虚心接受，然后冷静思考，认真分析，并慢慢的改进自己。对于公司开展的各项文体活动，我也是积极参与，认真对待。

作为一名党员，觉悟要走在前边，有无觉悟，是判断是否是一个真正的党员的最基本的标准。在今年的抗击雪灾活动中，始终保持党员觉悟的先进性。在到泗阳的这段时间里各级领导和同事在工作上给予了我很大的帮助，在生活上给予了我很大的关心。让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。也为我有机会成为排障大队的一份子而自豪。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。我能严格遵守公司和大队的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，用于指导实践，并加强身体素质锻炼，因为健康是一切事情的保证。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司和大队的发展贡献自己的力量。

测绘年终总结篇六

光阴如梭，一年的工作转瞬间又将成为历史，20_年即将过去，20_年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在20_年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

一、销售方面：

在_年x月x日新疆友好集团天百国际购物中心在伊犁开业，打破了我阳光时代广场在百货行业“一枝独秀”的格局，对此，公司领导组织各部认真分析了双方的优势和劣势，最后决定：做出特色，做好我们自己！提出了错位经营的思路！可是事实证明友好的进驻的确分流了我们的顾客，分割了我们的销售，20_年x月到4月五部销售比_年同期上升44%，20_年x月到10月五部销售比_年同期下降92%。为了实现_年的销售目标，营运部首先是重点更加明确了货品方面的要求和规范、检查和处理，结合合同约定一年进行四次的货品检查，对限期整改仍不合格的专柜给予20_元的通报处理，还特别严格规范了与天百重复品牌的调货要求，其次是更加细化了对导购的培训检查和指导来提升服务质量，将例行检查内容制表作为每周每天的重点工作，每周一将问题汇总后进行分析、讲评和指导。

为了提升销售营造更好的品牌氛围，五部分两次进行了装修调整：首先调整的原因是阿迪生活和思莱德品牌入驻，童装区和儿童其他区8个专柜调整，毛衫区3个品牌撤柜。阿迪生活进驻分为两步，4月x日拆除商场原办公区，同时与原商场办公区相连的专柜向前移动1.2米，在4月x日晚童装区和儿童其他区调整到位同时阿迪生活进场装修，该品牌经销商与商场约定在4月x日开柜，但是因品牌公司对装修材料没有计划到位，主要是石膏板和地砖，延误了开柜日期，在装修过程中违规喷漆给予了1000元处理和延迟开柜3天给予了600元违约金个处理，思莱德是4月x日进场装修同时毛衫区撤柜，该柜装修进度很迅速，但是在器架方面出了问题，原因是：天百和阳光都在装修，托运部把天百only和vm和阳光思莱德的道具混乱了，通过该公司进行了积极的查找，使得专柜在4月x日顺利开柜。其次是运动品牌乐途9月x日进场装修同时安踏撤柜，9月x日顺利开柜，装修比较顺利，通过调整补充了五楼的品牌结构，丰富了品牌的风格。

二、管理方面：

(一)、部门管理：

20_年部门的工作目标是：带出一名出色的主管，目前五部的团队是在_年x月组成的，通过不断的磨合，我认为现在我部门的优势是：

- 1、团队的配合性好，大家都能顾全大局支持部门的工作；
- 2、互相的沟通很顺畅，对工作中的问题和不足都能够畅所欲言；
- 3、团队年龄是青年和中年的结合，工作中的思想和方法可以互相取长补短，
- 4、团队始终保持积极认真的工作态度，
- 5、团队有共同的工作目标，都能够积极改善工作中的不足，我们也看到了部门工作中的不足：

- 1、在执行公司制度的同时，工作思路还不够创新；
- 2、管理工作中的坚持性还不够，还需要督促；
- 3、管理经验还不够成熟；

通过今年的努力，让我们看到了成绩也发现了不足，虽然距离出色的管理人员还有差距，但是，只要我们仍然保持积极认真的学习态度，我们相信来年一定实现这一工作目标。

(二)、供应商管理：

主要体现在沟通和谈判方面，首先本年度的大型促销活动主要是：3.8满400元送120元礼金券，5.1满300元立减130

元，10.1满500元立减80元，活动内容的沟通比较顺利，活动的费用承担和往年不同，大家的分歧是：都想让自己的利润化，我们总结到事前的准备工作很重要，包括：如何计算双方的利润，主要是替商户和商场算账、供应商话术应对方法和管理人员的心态如何调整，通过大家的努力商场统一大型促销活动五楼专柜参加率平均都在95%左右，实践证明，准备充分了，的确能达成良好的谈判结果，通过和供应商的谈判我们也积累了谈判技巧，比如：要充分发挥品牌经理的协调作用促成双方的意愿、谈判条件的交换、“太极拳”式的沟通法、“底牌式”的沟通法、“欲擒故纵”式沟通法等，其实方法有很多种，谈判的主要目的都是为了维护公司利益和更好的与供应商合作！提升工作效率！

其次是包括货品、销售、导购问题的沟通，首先是结合每次的货品检查结果和旬/月销售报表中的专柜的货品库存和个各品类货品结构及时和供应商分析解决，为了得到供应商的重视并有效解决问题，我们每月向总代理和本地的重点品牌供应商发送销售沟通函，主动再次跟进函是否收到？是否看完？有否其他问题？再对沟通函中的问题进行说明，有时一个沟通函的跟进完成需要4到5天时间，我们的努力也得到了供应商的认可，因为我们感到了供应商在工作中给予的配合，也看到了他们接受了你提出的建议，他们也特别愿意和你沟通工作中的问题和想法，这也给了我们动力，我们会更加重视对专柜的管理和沟通。

通过和供应商的沟通，发现目前一个商户经营多个品牌的，他缺的是专业的营运和管理团队，对导购的专业培训只能依赖品牌公司，虽然供应商已经意识到了不利因素的存在，但是，在没出现严重问题的情况下，并不会拿出力度进行解决，这些因素制约了品牌销售的提升。提升供应商的质量，提升供应商的管理能力，成为我们下一步的工作目标。

(三)、导购管理：

1、导购的思想教育和培训方面：

(1)、在晨会中给导购讲寓言故事，来引导导购正确的思想观念和积极的心态；

(2)、利用身边工作中的人和事与导购共同分析做人做事的正确道理；

(5)、总结每周例行检查中文本、票据、形象、陈列、回访、的问题和改进的方法；

(6)、培训学习流行趋势、面料和风格；

(8)、学习新入驻品牌文化和各部的logo标识、楼层和风格；

(9)、导购技能竞赛和趣味活动竞赛存在问题和暴露出的不良心态的点评；

今年导购的流失率占45%(不含新入驻品牌)，流失的重点区域是运动区和时尚休闲区，导购的年龄普遍在25岁以下，流失的原因可能和每个楼层都大相径庭主要是：找到了其他工作或是结婚及带孩子或者就是不想干了，虽然如此，管理人员依然要履行自己的职责，不断教带导购的销售技能和专业知识，这使得导购的质量提升非常缓慢，为了更有效的发现问题和解决问题，营运部将各项例行检查内容进行细化为每一周每一天，通过每天的检查能够有效的发现导购存在销售技能方面存在的问题和不足，通过对导购的违纪处理和与她进行一对一沟通指导外，下周仍然会再次进行检查。当然，我们会明确：处罚不是目的，最重要的是需要导购掌握销售技能。

我认为在目前商场竞争如此激烈的情况下，除了商场的硬件设施，其他有竞争力的就是导购员，她们在销售过程中有着不可替代的作用，它代表着商场的外在形象，更是加速着销

售的过程，目前同类产品繁多，顾客到底买谁家的产品，在很大程度上取决于导购员的言谈举止和服务水平，优秀导购的专业和综合素质都比较高，包括商品知识、语言表达能力、一定的推销技巧、高品质的服务意识等。优秀的导购员是管理教育培训出来的，公司得具备相应的管理培训制度和环境，管理上严格要求、与绩效挂钩、给导购员一定的荣誉感、定期进行专业技能培训等等，总之公司管理水平越高，导购员的水平也随之变高。从目前实际情况来看，我们是处罚多于奖励，_年五部导购违纪处罚金额是14867元，人均172元，因专柜违纪超标或奖金不足十元被取消的奖金有3890元。对专柜/导购的挑战奖励和促销日奖励和技能竞赛奖励金额大约为：6515元，人均76元，有时在晨会中导购回答问题正确时给她奖励一颗糖，她们都会非常兴奋，尤其是面对抗压力弱、自尊心强的90后导购，可见导购是非常希望得到认可和鼓励的！导购作为产品销售中重要的一环，越来越引起人们的重视，但是从招聘人、培育人到用人、管人这几个流程，任何一个环节工作做不好，我们就不可能有优秀的导购员，当公司不景气管理混乱的话，好的导购员还会转投到竞争对手那里。因此，好的导购员，不光是员工本身努力就可以的，更是公司决策管理层所创造的与时俱进的管理制度与环境起相当大的作用。

(四)、店长管理：

良好的管理氛围，并且在日常工作中管理人员可以协助店长开展各项管理和培训工作的，目前五部店长的留存率是：77%。

目前我商场店长存在的主要问题是：“有心无力”，想计划好店内好工作，但是却不知如何开始第一步，想指导提升导购的销售技能，但是却不知如何有效教带同时自己的专业也比较有限，想对导购提出更高的要求，却又勇气不足，想得到专柜导购的支持理解和拥护，却有时又管理不好自己，丢失了威信。我们深知一名工作能力优秀和工作责任心较强的店长对店铺的销售起决定性作用，主要从以下几点来提升店

长能力：

(1)、要求店长履行店长工作职责，做好专柜导购、货品的管理和监督；

(2)、坚持因导购例行检查不合格对店长进行连带责任处理，提升了店长的管理力度；

(3)、工作中与导购了解店长在专柜管理中的执行力和管理能力；

(4)、利用店长会议指出店长工作中的问题和不良心态，并指导管理办法；

(五)、现场管理：

截至20_年x月五部共用导购86人，共处理违纪1356起，14867元，人均173元，人均a类17起，在现场管理中要双管齐下：不但要加强导购的思想教育提升自律能力，而且要对违纪行为严格按制度处理。例行检查重点突出问题是：库存尺码、一口报价，主要原因是：首先是导购对学习的重视程度不够，面对检查有侥幸心理，其次是不会合理安排自己的学习时间，每天总是忙的没时间学习，最后是学习不能坚持总是临阵磨枪应付检查，我们在晨会中分析了检查的目的，分享了其他专柜好的学习方法，要求店长加强监督的同时管理人员也坚持检查标准，通过多方努力来提升导购的销售能力。

日常检查中的突出问题是：行为举止、离岗记录和迟到，五部导购年龄偏低，做过了解早晨会有70%的导购不吃早饭，对自己受到的违纪处理会自责会下决心改善，但是不会拿出有效的行动来解决和改变存在的问题，普遍存在的问题是：自律性不足、责任心意识不强、韧性有待提升，我认为问题不是一朝一夕能够解决的，重点还是加强导购的思想教育，用生活中的一个人、一件事、一句话来和她们共用体会和感受

优秀源于责任，无论是面对自己还是面对别人。

(六)、货品管理：

在新合同期公司重新完善了供应商货品和货量的要求，明确了每年4次对专柜进行货品货量的检查，对不合格专柜给予处理比较有效的解决了专柜的货品问题，其次，为了让此项工作得到专柜店长导购的重视和配合，让他们充分认识到专柜货量是否充足和她们有直接的利害关系，目的是为了让大家齐心协力地管理好专柜的货品，实现有效库存化。现在场外有专卖店的店长每周进行一次补货或每月去专卖店一到两次给阳光店补充和调整货品，保证了阳光店的货品优于专卖店，再有如果乌市大仓已经到货但是供应商又借口不提货的情况，品牌经理会及时向我们反馈，双方共同商量对策，在不暴露目的的情况下，给供应商施加压力，让其汇款提货，既解决了商场的货品需求又解决了品牌公司的压力，可以看出在解决专柜的货品问题方面店长和品牌经理也充分发挥了重要的作用。

但是目前对货品影响的是：

3、代理公司限订货量；

对以上的问题我们要结合实际情况进行分析解决，建议供应商要合理安排到货期限，前后衔接，疏密有度，要结合自己的货品实际情况进行主推的主题活动，促进良性的货品流转，要有详细及时的货品分析，通过分析可以让我们及时改进和调整策略，最终达成我们的目标。

为了实现预期的目标，以人为中心进行的协调活动。它包括4个含义：1、管理是为了实现组织未来目标的活动；2、管理的工作本质是协调；3、管理工作存在于组织中；4、管理工作的重点是对人进行管理。管理就是制定，执行，检查和改进。制定就是制定计划(或规定、规范、标准、法规等)；执行就是

按照计划去做，即实施；检查就是将执行的过程或结果与计划进行对比，总结出经验，找出差距；改进首先是推广通过检查总结出的经验，将经验转变为长效机制或新的规定；再次是针对检查发现的问题进行纠正，制定纠正、预防措施。

总结一年的工作尽管有了些许的成绩和进步，但一些方面仍存在不足，比如有创造性的思路还不多，个别工作还不够完善，还有待在今后的工作中加以改进，在新的一年里能够做的更加完美。

测绘年终总结篇七

众所周知，财务部门在企业经营管理中起到重要作用，尤其是在新经济时代，企业的成本控制和资本运作能力更是决定企业经营成败的关键环节。今天本站小编给大家整理了财务部门年终总结，希望对大家有所帮助。

20xx年，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的个人工作总结报告如下：

一、在学习上，注重提升个人修养

1、通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，不断提高了政治理论水平，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的

要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

5、全力融入单位组织开展的各项业务技能活动，在领导的带领和同事们的帮助下挖掘了自己的潜力，增长了业务知识，开阔了自己的视野，提升了政治业务能力。

二、在思想上，认真履行廉政建设

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，做好财务工作计划，乐于接受安排的常规和临时任务，如完成单位领导离任审计、廉政专项治理、自查自纠情况报告及清房相关事项等。

三、在工作上，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，保障单位的后勤财务工作顺利开展。

四、下一步工作思考

(一)经过这次全面总结，让自己又一次认识到自身在工作中、意识上存在许多不足。基于这个目的，回想这一年工作，再和其他单位财务人员相比，还存在一下几个的问题，希望在20xx年的工作中能够不断改进，不断提高。

1、财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。单位财务工作更多的还是会计工作，目前财务仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然。

2、会计工作中仍有许多待改进之处。今年财政局组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》及《行政事业单位财务制度》对财务制度中新的变化做出了调整和指导，也对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

3、管理工作的形式化、表面化。有很多的日常管理工作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

4、缺乏沟通，对相关信息掌握不到位。财务工作是对单位经济活动的反映、监督，对本股室以外的信息应及时了解，而目前就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他股室进行沟通、了解；另外和领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

五、鉴于以上问题以及个人的一些想法，计划在20xx年的工作中重点应在以下问题几个方面进行改进、提高：

1、在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他单位做的好的财务人员学习好的经验，提高自身的综合业务能力。另外，认真做好财务计划工作，保持与领导及时沟通，确保所有事项顺利进行。

2、力求会计核算工作的规范化、制度化

按照财政部《会计工作基础规范》和《财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。

3、做深、做细日常财务管理工作

在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及其他相关软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让单位的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

最后，作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

财务部紧紧围绕集团公司的发展方向，在为全公司提供服务的同时，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作。站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高财务服务质量。在xx年做了大量细致的工作：

一、严格遵守财务管理制度和税收法规，认真履行职责，组织会计核算

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

二、以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

三、制订财务成本核算体系，严格控制成本费用

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项

收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

四、资金调控有序，合理控制集团总体资金规模

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

五、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

六、开展了以涉税业务和执行企业会计制度、会计法及其他财经法律、法规的自查活动

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的20xx年年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对20xx年的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

七、组织财务人员培训，提高团队凝聚力

财务部组织了二批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

八、提出了全面预算管理方案，建立集团公司全面预算管理模式

根据20xx年经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在20xx年数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了20xx年度各单位的成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

20xx年，为实现本集团公司的全面预算管理和总体发展目标，财务部的工作任重而道远。为此，需要在以下几个方面继续做好工作：

1、做好上半年和第一季度的所得税汇

算清缴工作，合理地降低各项税务风险

2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位的预算指标提出可行性措施或建议。

3、配合集团总部进行收入、成本、费用的专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支。

4、加强资金管理，统一调配，根据集团总部资金部的工作计划安排，调控好各项经营用资金。

5、继续完善各项财务管理制度和内部控制制度，如财务核算管理制度、销售与收款、采购与付款内控制度、会计、统计、收费、出纳等财务人员岗位考评办法等。

6、加强财务人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财经法规的学习，结合财务人员考评办法，逐步提高财务人员的专业知识、技能和职业判断能力。

20xx年上半年的工作即将告一段落，回顾一下这几个月来的工作，主要是日常工作及20xx年度的年报工作。

首先说一下日常工作：

1. 审核和调整了以前完成的账目，及时改正一些账务上的错

误

2. 配合销售部门做好销售结算开票，督促销售货款及时回笼，合理使用资金

3. 根据会计制度与准则结合实际情况，进行业务核算，及时进行记账、登帐、编制各种会计财务报表；做好财务最基本工作，所有账实相符，支出考虑合理性，做到出有凭，入有据；在做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

这个月最最重要的工作就是20xx年度帐的审计工作和统计年报工作。

对于我来说，这项工作给我的压力很大，这个审计过程的顺利与否，直接证明了这一年来我们在财务工作上的成绩，值得欣慰的是，没有什么大问题，只有一些数据需要核实证明一下就可以了，连给我们做审计的注册会计师也夸我们今年的帐比去年的做的清楚多了，基本上没有什么问题了。这对于我们来说就是最大的鼓舞和信心。

再有就是统计局的年报工作，以前的统计申报工作是会计企业负责上报的，我们自己没有接触过这种报表，所以今年的统计年报对于我们来说也是一个挑战，每一个数字都要查几遍，算几遍，不会的，不懂得也及时向统计局商调队的老师请教，在我们的共同努力下终于全部审核通过。

下面是总结的一些关于财务上面的问题：

由于新来的实习生是在年底进入我们企业的，临近年关，所以没有把工作具体的分工到个人，这也就造成了有些事，做完之后没有人整理、记录，甚至出现问题没有人承担责任的现象。所以，在这个月，我们重新分配了一下工作，定人定岗，每个人每天必须上交详细的工作记录，避免此现象的再次产生。

还有就是做事情粗心，财务工作最重要的就是要有细心，其次是用心，再者就是耐心，如果是因为自己不细心的结果而感到委屈的话，大可不必，只要做到以后耐心的用心仔细对待每一件工作就好了。在这里也对给大家带来麻烦的同事说声抱歉，人总是会犯一些错误，希望大家再给一次机会，让我们慢慢成长起来。

下月企业财务部的重点工作主要是加强对新员工的学习培训，以及完善本部门组织机能，细化各员工工作职责，各项工作内容具体落实到人，定时定量完成，提高部门工作质量要求，圆满完成企业交给的各项工作任务。

新的一月又开始了，财务部还有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，这些应该是以后财务要重点思考和解决的问题，也是每一位安都人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在企业加强财务管理、规范经济行为等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与企业共同成长。

测绘年终总结篇八

20__年已经结束了，在20__年的工作中，我们做到了，在不断的发展中，我们企业经受住了金融危机的考验，顺利的度过了企业发展的最困难的时刻，相信只要我们在明年的工作中继续不断的努力，我们企业就会得到更大的发展!企业的安全管理工作也很重要，一直以来我们都是很重视的，时刻也不曾放弃!

回顾一年来，在公司各级领导的关心和工作的指导下，在和谐的工作环境中，在全体员工的共同努力下，我部门在安全生产管理上认真贯彻落实了部门经理提出的安全管理十六字方针：“安全第一，预防为主，全员动手，综合治理”的工

作指导思想，狠抓安全专项管理。下面就我今年安全工作情况汇报如下：

(一)完善安全设施基本管理。

安全设施的管理是全厂安全管理重点，我部门在9月份完成全厂消防系统的安装及防护用品的分配，并设置消防器材及防护用品记录台帐，将管理责任下发到以各班组为单位的生产车间负责人身上，监督《消防器材管理制度》、《防护用品管理制度》在全厂的执行情况，安全员主要对各车间的消防系统进行检查，保证消防管道内的通水，其中我部经理提出的生产岗位兼职安全员责任制是新的安全管理理念，既要求兼职安全员每天对消防器材、防护用品例行检查，并填制检查记录，以保证其物品能在平时保持状态，关键时刻能马上使用。

(二)特种设备与特种作业的管理

特种设备在公司生产运营中具有一个特殊的地位，比如压力容器、行车、等等。今年对这些设备设施加强了管理，除了制定《特种容器设备管理制度》，还对特种设备设施专门进行检查，发现问题及时检修，杜绝带病作业导致的恶性后果，使全年保持了良好的运行状态，保证了生产的正常运行。同时我部门从严查着手，规范操作，加强特种容器的安全教育，采取教育与处罚相结合的方法，在很短时间里理顺了工作，使管理走向正轨，特种作业人员坚持持证上岗，登记特种设备使用台帐，从源头把关，在招聘时没有资格证不予录用，已经录用没有证件的限期办理，逾期取不到资格的按待岗处理，从而规范了作业队伍。

(三)与政府部门的协作，建立了重大危险源信息系统。

对危险化学品进行了申报。根据区安监部门要求，每月对工厂进行安全隐患排查，实行隐患自查自改，每月接受安监局

来访人员的监督。12月份根据安监局的要求在厂区内各生产工序设置了危化品标志牌，在全国化工厂遭遇“黑色九月”的时候加大监督力度，积极与市区安监团配合，准备好资料，及时进行上报，当月全厂未发生一起安全事故，向政府部门树立了良好的企业形象。

(四)开展企业安全生产工作，落实企业安全生产工作基础。

落实预防企业安全生产是我今年安全管理一项十分重要且基本的工作。公司在20__年内的安全管理可以分为两个阶段，第一阶段：建设周期阶段，从20__年1月至20__年9月我主要负责公司建设工地的安全管理，抓好两个工地重点安全隐患的整治，加强人员安全生产工作环境，减少事故隐患，遏制重特大事故尤其是“群死群伤”恶性事故的发生，在遵照《永祥多晶硅工地安全管理条例》前提下对各建筑单位存在事故隐患的区域进行专项整治，并作为开展安全整治工作的重点。此间工地共发生安全事故16起，死亡0人，伤8人，对事故单位罚款金额16300元。第二阶段：生产周期阶段，从20__年10月至20__年12月，我主要负责试验线的安全生产管理，在以各级生产班组为基础的前提下组织人员认真开展了抓“三违”反事故、“长治久安”活动，扩大生产部门的安全意识培训，每天按时对试验线进行安全巡查，并与车间生产主任开展“单日检查活动”既每周一、三、五到试验线所属的五处生产工序，包括机器设备进行安全检查，至年底共发出整改通知10处，查处安全生产事故1起，试验线无人员伤亡事件。

(五)健全安全管理制度，完善安全管理框架

配合部门经理制定出了《永祥多晶硅工地安全管理条例》，《消防器材管理制度》、《防护用品管理制度》并在全厂生产系统内开展进行，监督各系统生产岗位的《岗位责任制》、《安全操作规程》的上墙，对各生产系统的设备进行挂牌生产，防止员工在生产过程中的误操作，同时加强特种容器的

管理，制定《特种容器设备管理制度》完善设备安全管理台帐，做到安全使用。

(六)组织了安全培训，提高员工队伍素质。

安全教育与培训是今年我部门工作的重点，根据公司各部门实际情况及特点，1、组织员工参加了各种安全方面的培训，包括入场安全培训、岗位人员安全培训、消防设施使用培训、防化服装安全培训，特种容器作业培训，范围覆盖全公司生产线员工，使用广大员工接受到了全方位的安全教育培训，2、同时根据公司领导安排，我部门还于11月份开展了一次全厂的应急预案演练，演练的过程逼真深入人心，对员工们的教育意义深刻，为应对日后紧急事故的发生奠定了基础。3、加大宣传力度：通过板报、消防日、安全生产月等多种形式做好宣传，向员工灌输安全理念。

(七)强化安全生产责任制，防范重特大安全事故发生。

强化安全责任目标考核。一是对各生产系统岗位进行了安全生产工作目标管理化，加强违章惩处力度，对生产系统检查分为监督、整改、罚款三个步骤。二是按照市下达的20__年安全生产控制指标，结合我公司的实际情况，层层签订安全生产责任书。将安全管理责任落实到车间主任、专业部门、生产员工三个方面。三是对主要的重特大危险源三氯氢硅储罐进行安全监督管理，每天坚持进行生产巡视，推动安全生产落实到实处。

20__年安全生产方面虽然做了一些工作，但由于初入工作，缺少施工经验，与上级的要求还存在比较大的距离。在新的一年里，我将继续认真贯彻落实国家安全生产法律法规和公司领导指示精神下，进一步抓好安全生产的基础工作和基层工作，健全安全管理机制，强化安全基石，遏制重特大事故的多。

20__年的工作中，我们还可以做的更好，只是现实的情况是我们一直以来都在不断的进步，我们企业的安全管理工作也是逐渐的加强，逐渐的成为更好的发展的时刻，在不断地发展中，我们得到了很多的进步，这些都是我们一直以来不断的进步的成果，我们一定要做的更好，我们会有更大的发展，相信我们企业一定会更好！

测绘年终总结篇九

本人今年7月3日入司，入司后即被外派到__x项目部。20__年即将过去，我入司也已经四个多月，在领导和同事的关怀帮助下，了解了公司的企业文化和规章制度，熟悉了各工作的流程，能够独立的按时的完成领导布置的一些任务。我在青岛李沧物流项目部担任工程助理的工作，现将入司以来所做的工作做如下总结：

一、本岗位的核心工作任务以及在月度/季度部署的重要工作完成情况。

1、配合资料员整理资料

自派到项目部后，花了两个月的时间学习有关工程上资料的东西，了解了作为一名资料员要具备哪些素质。通过这几个月的资料工作，我总结出一名合格的资料员必须耐心、细心、多动手、善于沟通，只有这样，资料整理才会准确无误。比如要申请一个工程款，首先要写申请报告，对于金额我们要准确的填写，然后由我发起，要多与总部负责流程的人联系、沟通，清楚流程已到哪里，耐心等待流程走完。每天的日报、筹建日报、形象简报、周报都需要认真耐心的填写上报，并且是如实及时的上报，不得虚报事实。

当然，在领导和同事的监督下，也暴露出了我工作中的一些缺点。例如一些总部回复的联系单、技术核定单未能及时的闭合归档，这些资料都应该是要及时归档的，防止弄丢。还

有就是资料归分的不合理，不方便以后的查阅。这需要我继续学习，做资料需要我们的耐心，事情琐碎，但对于做工程而言，资料是相当重要的一部分。

2、协助负责人现场管理工作完成情况

在项目上四个多月，经过各部门同事领导的共同努力，青岛李沧物流项目工程已接近尾声，配送中心安装已经完成，办公区装饰正在收尾，耐磨地坪也基本完成，二、三区货架正在安装；办公楼、宿舍楼外墙腻子施工完成，门窗完成，内装修正在收尾，安装已经完成；资材库安装完成，内装修完成□a□b门卫外装饰施工完成，安装完成，内装工程量完成过半。室外总工程量已完成过半，室外管网施工基本完成，大库东侧混凝土路面完成过半，南、西、北侧回填并压实，办公楼南侧、宿舍楼南侧、北侧回填完成。

现场施工质量符合规定，施工过程中发现的质量问题或者安全隐患都会及时的通知整改，每周四按时召开监理例会，就一周以来出现的现场管理问题进行总结协调改进，月度工地大检查，保证工程施工顺利进行。施工进度对比总裁办下发年度计划稍有滞后，主要是一些手续办理滞后所导致的，加之青岛雨水较多导致工期的延误。

四个多月，我发现缺少经验是我的弱势，很多东西只是在书本上学到过，实践中并没有体验过，所以很多事情我只懂得理论，实际工程中，好多都是用经验总结出来的道理，是书本上所没有的。我还需要虚心的向工地上的前辈、领导、同事学习，踏实严谨，戒骄戒躁，掌握本领，为以后工作打下坚实的基础。

3、配合前期、成本工作完成情况

该项目房地产权证、建设用地规划许可证、建筑工程规划许可证已办理。成本方面工程进度款及时拨付到位，有力保障

了工程的顺利进展。

二、对年度主要工作的总结与分析。

1、公司内部资料收集整理工作

按照公司要求，及时上报日报、筹建日报、形象简报、周报，每月及时上传每周监理会议纪要、监理月报、月度检查简报、月度质量数据简报，每月资金计划、资金付款统计、每月资金整体情况统计等等，分门别类分部门整理保存。及时与公司沟通项目现场进展情况，确保中心准确及时了解现场发生的状况。整理起草项目部发起的各种报告文件、合同，制作台账并做实时跟踪，了解文件审批情况，遇到审批人不了解的情况做到及时沟通，确保文件顺利流转，直至总裁办审批完毕返回项目部，将台账进行闭合。发起每月工程进度款，施工单位每月月底上报本月工程量，工程师确认完毕交由成本进行核算，然后汇总项目部意见发起进度款申请，并将核算情况及时反馈至施工单位，确保付款及时。登记保管好项目部各种书籍、资料表格、付款台帐、工作联系单、设计变更以及各种签证，做到登记及时准确。收集保存好公司及相关部门下发的文件及会议文件工作，并把没有具体整理的文件按类别整理好放入文件夹内，为查阅文件提供方便。做好各类文件下发、传阅及传递工作以及公司oa平台日常信息沟通。整理保存各种项目文件批复，分类整理工程合同，每份合同贴上标签，便于寻找。

2、项目部工程资料收集整理工作

资料工作看似轻松，实则比较细碎烦琐，它是工程建设过程中建设单位进行监控的真实记录，是一项系统工程，能够真正做好并不容易。工程资料的收集、整理和归档。核实工程资料的完整情况，根据资料规程按资料内容特征对文件资料进行分类，将属于同一卷的资料用档案盒装订后入柜保存。并定期对文件资料进行核查。资料的完整性与真实性是反映

项目部工作水平，衡量、评定本项目工作的重要依据。监督催促施工单位及监理单位上报资料的及时完整性、准确性，要符合公司相关要求。配合各专业工程师对施工单位的工程资料作好严格把关。因为工程资料是真实反映工程项目施工的结果，资料就是在工程建设过程中形成各种形式的信息记录，只有和各专业工程师全力配合才能完成并做好这项工作。

3、现场管理工作

配合项目负责人做好现场管理工作，参与制定本项目工程现场施工管理办法，围绕质量、进度、成本和安全文明施工等制定了一些切实可行的措施以及相关的奖惩条例。质量控制：对现场原材料进场检验进行抽检，对于抽检发现的问题及时进行通知整改；重视每天现场巡视所发现的问题，提出整改意见并落实到位；对施工单位明确工程进度款及签证的操作流程。安全生产文明施工工作：项目部结合公司相关规定以及项目现状，制定了符合本项目的安全文明施工规范，督促施工单位在施工过程中严格按照当地建设部门相关规范要求来做。在实施过程中主要做如下几点工作：(1)要求施工单位按照青岛安全文明标化工地标准进行施工，施工、生活、管理分区，科学合理使用施工场地，提升工地形象和安全文明施工。(2)督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工过程中杜绝安全隐患、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

4、配合成本工作

(2) 配合成本及监理单位对室外场地标高测量确认工作；

(3) 与成本就各种付款和签证进行核对；

(4) 配合成本走工程进度款流程，及时跟踪，保证工程款的及时下发，以免影响工程进度。

三、下年度岗位工作的思路及改善提高计划

在这四个多月中我学到了不少的经验 and 知识，在与他人的交流、沟通方法上也有不少长进，在工作中通过多看、多问、多听，使自己的本职工作技能有了大幅度提高。今后的工作任重道远，需要付出更大的努力与汗水，勤动脑筋，改善工作方式，精益求精，才能将工作做的更好。后面我要改善工作的思路与方法，提高工作效率，多与领导沟通，多汇报，多学习；勤于思考，精益求精；多和各部门配合，注重团队作用。

20__年即将到来，工程即将交付，未来的工作任务会更加繁重，要细致的做好资料整理工作，为工程的顺利验收奠定基础。加强对现场的管理，严格按照公司要求，严格把控工程质量，以不牺牲质量的前提下控制好工程进度。按照公司惯例条例以及项目部现场管理规定对施工监理单位进行约束，提高其工作积极性，积极配合项目部，保证工程的顺利进行。工作需要精益求精，我会不断吸取教训，总结经验，使将来的工作更上一层楼。我坚信，只要坚持不懈，肯动脑筋，不断提高自己，定能完成目标。